



XIV FERIA FACULTATIVA

DE EMPRENDEDURISMO INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA



NOMBRE DEL PROYECTO: SERVICIO DE LAVADO DE AUTO

CATEGORÍA

EMPRENDIMIENTO

INTEGRANTES

Ramirez Flores Noemy 224036742

Guarachi Aviles Nain 218022808

Severiche Mamani Dennis Gustavo 223039756

Espinoza Flores Jordy 216017343

Suarez Campos Eduardo Andres 220123926

DOCENTE GUIA

Lic. Rosa Lia Arandia o.

**FORMATO PARA PRESENTAR
UN PLAN DE NEGOCIO**

Nombre de la Idea de Negocio

Servicio de lavado de autos

Nombre Comercial

LavaRápido

Logo Comercial



1. PLANTEAMIENTO ESTRATEGICO

Misión

Ofrecer un servicio de lavado de autos rápido y eficiente, con la mejor calidad y atención al cliente, para garantizar la satisfacción de nuestros clientes y superar sus expectativas.

Visión

Crear un estándar de excelencia en el servicio de lavado de autos, innovando constantemente y mejorando nuestra calidad y eficiencia para superar las expectativas de nuestros clientes.

Objetivo del Negocio

- Establecer a LavaRápido como una de las opciones más populares de lavado de autos en la ciudad.
- Ampliar el negocio para atender a un mayor número de clientes.
- Mantener el nivel de calidad alto del servicio y superar las expectativas de los clientes.
- Para que los clientes tengan una atención rápida, eficiente y de muy buena calidad, y tengan una buena experiencia de nuestro servicio.

Breve descripción del Negocio:

Servicio de lavado de autos rápido y eficiente, con tecnología avanzada y personal capacitado, para brindar un resultado impecable y satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

2. ESTUDIO DE MERCADO:

Objetivo: Analizar el mercado de lavado de autos en la ciudad de Santa Cruz para determinar la viabilidad y potencial de éxito de LavaRápido.

Análisis de la Competencia:

- Identificar los principales competidores en el mercado de lavado de autos en la ciudad de Santa Cruz.
- Analizar sus servicios, precios, fortalezas y debilidades.

Análisis de la Demanda:

- Determinar la cantidad de vehículos registrados en la ciudad de Santa Cruz.
- Identificar los hábitos de lavado de autos de los propietarios de vehículos de la zona.
- Analizar la frecuencia y gasto promedio en servicios de lavado de autos.

Análisis de la Oferta:

- Identificar los servicios de lavado de autos disponibles en la ciudad de Santa Cruz.
- Analizar los precios y promociones ofrecidas por los competidores.
- Determinar las oportunidades de diferenciación y ventaja competitiva para LavaRápido.

Segmento de Mercado:

IDENTIFICACION DEL SEGMENTO DE MERCADO

N	Segmento	Perfil de Segmento
1	Propietarios de vehículos particulares	Personas que poseen vehículos personales y buscan servicio de lavado y cuidado para mantener su vehículo en buen estado.
2	Empresas de flotas de vehículos	Empresas que poseen flotas de vehículos para transporte de personal, entrega de mercancías, etc. Y buscan servicio de lavado de auto y mantenimiento para sus vehículos.
3	Propietarios de vehículos de lujo	Personas que poseen vehículos de alta gama y buscan servicio de lavado y cuidado especializados.

Análisis de la Competencia:

Criterio de evaluar	EcoWash	AutoSpa Bolivia	Autolavado Express	LavaRápido
Precio	Medio	Alto	Bajo	Medio
Cantidad de producto	Estándar	Alta (Incluye cera, pulido, etc)	Mínima (Solo lo básico)	Estándar
Atención al cliente	Buena (Atención personalizada)	Muy buena (Enfocada en experiencia)	Rápida (Menos personalizada)	Eficiente
Calidad de insumos	Alta (Productos biodegradables)	Alta (Productos de limpieza profesional)	Medio (Productos comunes)	Medio (Productos comunes)
Variedad de productos	Media	Alta	Baja	Media

Promociones	Pocas (Enfocadas en fidelidad)	Eventuales (Paquetes detallados)	Ocasionales (Como "2x1" o descuentos)	Ocasionales (Descuentos)
Presencia en redes sociales	Activa en Instagram y Facebook	Activa	Inactiva	Activa (Facebook y Tik Tok)
Ubicación de venta	Zona comercial (Equipetrol)	Zona residencial de alto tráfico (Av. Beni)	Zona céntrica, fácil acceso (Av. Santos Dumont)	Zona céntrica (Radial 10 – 4to Anillo)
Otro...	Imagen ecológica destacada	Ofrece servicios premium y detallado	Alta rotación de clientes por rapidez	Lavado a domicilio

Factor diferenciador del producto o servicio del Negocio:

N	Ventajas Competitivas
1	Servicio de lavado de autos rápido y eficiente, que ahorra tiempo a nuestros clientes.
2	Servicio de alta calidad, con atención al detalle y personal capacitado.
3	Uso de tecnología avanzada para mejorar la eficiencia y calidad del servicio.
4	Precios competitivos y promociones atractivas para atraer a nuevos clientes.
5	Servicio personalizado y atención al cliente para satisfacer las necesidades individuales.

3. ESTRATEGIAS

Estrategia de Precios:

Estructura de Precio

Lavado de Auto	Valor
Costo de Servicio	55.5
Descuento (cliente fiel)	5%

Estrategia de Distribución:

1. Ubicaciones físicas: Estables ubicaciones físicas en áreas estratégicas de la ciudad para ofrecer servicios de lavado de autos.
2. Servicios móviles: Ofrecer servicio de lavado de autos móviles para atender a clientes en diferentes ubicaciones.
3. Socios y alianzas: Establecer alianzas con empresas y organizaciones para ofrecer servicios de lavado de autos a sus empleados o clientes.

Estrategia de Comunicación:

Estrategia de comunicación 1: Utilizar plataformas como Facebook, Instagram y Tik Tok para promocionar servicios y interactuar con clientes.

Estrategia de comunicación 2: Utilizar publicidad local, como volantes y carteles, para

promocionar servicios en la zona.

Estrategia de comunicación 3: Organizar eventos y promociones para atraer a nuevos clientes y fomentar la lealtad de los clientes existentes.

4. ANALISIS ECONOMICO

Inversión Total:

1. Equipo y Maquinaria: 70,000Bs (hidrolavadoras, secadoras, aspiradoras, etc.)
2. Infraestructura: 30,000Bs (alquiler de 30,000Bs al año durante 1 año)
3. Marketing y Publicidad: 20,000 (publicidad en redes sociales, volantes, carteles, etc.)

Inversión Total Estimada:

$70,000+30,000+20,000= 120,000Bs$

Costo Total:

Costos Fijos:

1. Alquiler: 2,500Bs al mes
2. Salario y beneficios: 25,000Bs al mes (personal de lavado, administración, etc.)
3. Servicios básicos: 5,000Bs (electricidad, agua, internet, etc.)
4. Mantenimiento: 8,000Bs (mantenimiento de equipo y maquinaria)

TOTAL= 40,500Bs

Costos variables:

1. Suministros: 7Bs por servicio (jabones, químicos, etc.)
2. Combustible: 5Bs por servicio (si se utiliza equipo que requiere combustible)
3. Otros: 3Bs por servicio (otros costos variables)

TOTAL=15Bs

Costo total por servicio:

- Numero de servicios al mes= 1,000
- Costo Fijo= 40.5 Bs ($40,500/1,000$)
- Costo Variable= 15Bs

Costo Total por servicio= 55.5Bs

Estado de Resultados:

Ingresos

Ventas de servicios de lavado: 55,500Bs

Otros ingresos: 5000Bs

Costo de explotación

Costos de suministros y materiales: 20,000

Costo de mano de obra: 25,000

Margen de explotación

15,500Bs (60,500-45,000)

Gastos de administración y venta

Gasto de Marketing y publicidad: 1,000

Gasto de administración: 2,500 (Alquiler)

Gastos generales: 2,500

Utilidad operativa

9,500Bs (15,500-6,000)

Impuestos y otros gastos

Impuestos: 2850bs

Ganancia Neta

6,650Bs (9,500-2850)

Punto de equilibrio:

Datos:

CF:40,500Bs

CV:15Bs

P:55.5Bs

$$Q_e = \frac{40,500}{55.5 - 15} = \frac{40,500}{40.5} = 1,000$$

Cantidad de Equilibrio

5. CONCLUSION**Conclusión:**

LavaRápido es un negocio de lavado de autos que ofrece servicios de alta calidad y eficiencia a sus clientes. A través del análisis de mercado, financiero y operativo, se ha determinado que LavaRápido tiene un gran potencial para generar utilidades y crecer en el mercado.

Recomendación:

- Continuar mejorando la calidad y eficiencia del servicio.
- Ampliar la gama de servicios ofrecidos.
- Invertir en marketing y publicidad para atraer a nuevos clientes.
- Monitorear y controlar los costos y gastos para mantener la rentabilidad.